Fotomontaje Alejandro Elias

SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 16 DE ABRIL DE 2006 AÑO 16 N°837

# CASH



**INVESTIGACION EXCLUSIVA**

**Las ganancias de la cadena cárnica**

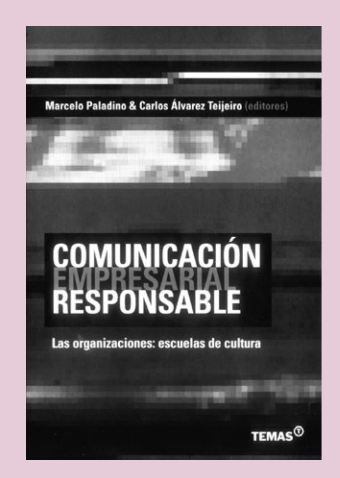
# El camino de la carne

**La carne constituye un gran negocio para todos, menos para el consumidor. Ese sector conforma una de las cadenas de valor más complejas de la economía. Las maniobras anticompetitivas, la evasión y la informalidad son un rasgo distintivo del mercado. *Cash* reconstruyó el camino que lleva de la vaca al bife para precisar los verdaderos márgenes que maneja cada uno de los actores.**

# Sumacero

## el Libro

**COMUNICACION EMPRESARIAL RESPONSABLE**
**Marcelo Paladino y Carlos Alvarez Teijeiro (editores)**
Editorial Temas




El libro analiza la forma en que las empresas se comunican con la sociedad. Las maneras explícitas: las relaciones públicas, la publicidad, la comunicación corporativa, el posicionamiento de las marcas, el auspicio de programas y la comunicación interna. Y las implícitas: a partir de cómo realizan su trabajo, de cómo ofrecen sus productos y servicios, de cómo se relacionan con los proveedores y con las personas que trabajan en la empresa, etc. Los autores afirman que también con esos modos implícitos las empresas comunican su manera de ser y los valores que guían sus actuaciones.

## EL ACERTIJO

Cien economistas participan de un simposio. De pronto, uno se pone de pie y grita a voz en cuello: "Todos ustedes son unos mentirosos". Acto seguido, el que está a su derecha también se para y grita exactamente lo mismo. Y luego lo hace el otro, y el otro, y así hasta que los cien terminan acusándose mutuamente.
Admitamos que todos los economistas son o bien veraces (y siempre dicen la verdad) o bien mentirosos (y siempre mienten).
**¿Cuántos economistas veraces hay, si es que hay alguno?**

**Respuesta:**
Sólo puede haber un economista veraz debido a que más de una acusación verídica haría todos los demás diciendo que todos ellos mienten sería inválida. Por ejemplo, supongamos que el economista 1 es veraz; si hubiera otro veraz, su acusación sería mentira.



## el Dato

El 54 por ciento de los **bolivianos** emigrarían a otros países si pudieran hacerlo, de acuerdo con una encuesta elaborada por la firma *Apoyo, Opinión y Mercado* en las cuatro principales ciudades de ese país. La cifra sube al 59 por ciento entre los jóvenes de 18 a 39 años y baja al 43 por ciento entre los mayores de 40 años. Por niveles de ingresos, están dispuestos a dejar Bolivia el 57 por ciento de los encuestados de clase alta y media-alta, el 55 por ciento de los de clase media y el 53 por ciento de los que tienen menores recursos. Dos de cada tres bolivianos tienen ya parientes en el extranjero.

## EL CHISTE

¿Cuál es la diferencia entre un perro muerto tirado en la ruta y un abogado muerto tirado en la ruta? Huellas de frenada adelante del perro.

## Aniversario

El Movimiento por la Recuperación de la Energía Nacional Orientadora (**Moreno**) celebra mañana el 4º Aniversario de su fundación en el Colegio Público de Abogados, Avenida Corrientes 1441, 1º piso, en el auditorio principal. En el acto, que se realizará a las 18.45, hablarán Gustavo Calleja, Félix Herrero y José Rigane, vicepresidentes del Moreno, Norma Bevillaqua y el presidente Fernando "Pino" Solanas, quien cerrará el acto. En esa ocasión el Movimiento Moreno homenajeará al Ingeniero Angel Cadelli, actual vicepresidente de Astilleros Río Santiago, y al doctor Salvador María Lozada por sus trayectorias en la lucha por la defensa del Patrimonio Nacional.

## Ranking

**Dólares**
–países latinoamericanos que recibieron más inversión extranjera directa en 2005–
en millones de dólares

| | |
|---|---|
| México | 17.804 |
| Brasil | 15.193 |
| Chile | 7.208 |
| Argentina | 4.662 |
| Colombia | 3.920 |
| Venezuela | 2.957 |
| Perú | 2.518 |
| Ecuador | 1.530 |
| R. Dominicana | 898 |

*Fuente: Cepal.*

## la Posta

América latina disminuyó en 1,8 punto su aporte al **Producto Interno Bruto** (PIB) mundial en los últimos 25 años. En el período, la región pasó de concentrar el 7,2 por ciento del PIB global, a aportar el 5,4 por ciento del total, es decir, 2500 millones de dólares. Esa cifra es la que mantiene al 8 por ciento de la población mundial, que es la que vive en Latinoamérica; mientras que Estados Unidos –que concentra sólo el 4,6 por ciento de las habitantes del globo– aporta el 28 por ciento del PIB mundial. El cuarto de siglo también dio lugar a una importante reestructuración de potencias al interior de la región. La Argentina pasó de ser el puntero en la lista de concentración del PIB a nivel latinoamericano con 27 por ciento en 1980, a ser el tercero del ranking —tras Brasil y México– con un 7,8 por ciento en 2005.

## Cursos & seminarios

Ceil-Piette Conicet, Plan Fénix, Clacso, Caisse de Depôts et Consignations, Secretaría de Investigación y Doctorado e Instituto de Investigaciones en Historia Económica y Social FCE UBA organizarán el seminario internacional *Escenarios de salida de crisis y estrategias de desarrollo para Argentina.* El evento se desarrollará del martes al jueves, en el Salón de Usos Múltiples, Facultad de Ciencias Económicas UBA, Córdoba 2122, 1º piso.

# El camino...

**POR FERNANDO KRAKOWIAK**

El sector de la carne conforma una de las cadenas de valor más complejas de la economía. En su interior participan múltiples actores de intereses diversos que nunca terminan de transparentar sus prácticas. Cuando dicen que pierden plata es porque creen estar ganando menos de lo suficiente, y cuando aseguran que su rentabilidad es razonable es porque no paran de contar billetes. Las maniobras anticompetitivas, la evasión y la informalidad son un rasgo distintivo del mercado. Desde hace un año están en el ojo de la tormenta por la suba ininterrumpida de precios, pero cuando el Gobierno los presiona se empiezan a culpar unos a otros y todos siguen adelante. Hace 10 días todos firmaron un convenio para garantizar una disminución en los precios de 11 cortes populares. Fue la primera vez que participaron todas las cámaras del sector, pero eso parece haber servido de poco porque los precios no bajaron. **Cash** reconstruyó el camino que lleva de la vaca al bife para precisar los verdaderos márgenes que maneja cada uno de los actores.

### Productores

En la etapa inicial de la producción intervienen los criadores (que controlan los vientres de parición) y los invernadores que les compran terneros a los criadores y se dedican a la recría y al engorde. Los criadores retienen al ternero hasta el momento del destete y luego se lo venden a los invernadores a un precio que oscila en los 3 pesos por kilo vivo. El margen sobre la venta en ese caso oscila entre 60 y 90 centavos por kilo según la zona (cerca de 25 por ciento). En ese momento el ternero suele promediar los 160 kilos. El invernador puede engordar el animal con pasturas o feedloot (granos). Si lo hace con pasturas, por ejemplo, suele tardar un año en llevarlo de 160 a 350 kilos. El precio al que lo vende en Liniers o en las ferias suele ser menor al que pagó por el ternero, pero los kilos ganados le permiten hacer la diferencia. Los invernadores consultados por este suplemento afirmaron que obtienen una renta de 4 por ciento sobre el capital invertido, pero dentro de ese capital contabilizan el precio de la tierra que, en la provincia de Buenos Aires, subió de 2000 a unos 7600 pesos por hectárea entre 2000 y 2005. Quienes ya tenían la tierra no vieron incrementados sus costos por esa suba. Además, la tierra no es un bien de producción que se desvaloriza con el uso sino un bien productivo que también opera de refugio de capital. Si el cálculo excluye a la tierra, la rentabilidad anual sobre el capital oscila entre 15 y 23 por ciento, según la región y el modelo productivo.

### Consignatarios

Los consignatarios son los encargados de vender el ganado de los productores. En el país están registrados 323, pero en el Mercado de Liniers operan sólo 55 y apenas 10 concentran cerca del 60 por ciento de las ventas, entre los que se destacan Sáenz Valiente, Alzaga Unzué, Madelan, Monasterio y Mendizábal. Liniers constituye un enclave estratégico del negocio, pues allí se fija el precio de referencia para todo el país pese a que sólo se comercializa el 15 por ciento de las cabezas. Estos intermediarios les cobran a los productores una comisión del 3 por ciento del valor de venta, pero diversas fuentes del sector coincidieron en que ese margen se eleva al 6 por ciento a través de la inclusión de gastos de mercado que aparecen "inflados". En lo que va del año, en Liniers se vendieron 504.405 cabezas por un monto acumulado de 464 millones de pesos. La comisión de 3 por ciento obtenida por este eslabón equivale a 14 millones de pesos en los primeros tres meses del año, pero el porcentaje se duplica tomando en cuenta los otros conceptos que le cobra al vendedor. Además, los consignatarios organizan remates por fuera del mercado, en ferias donde suelen cobrarles un 4 por ciento de comisión a los productores y otro 4 por ciento a los compradores. De ese modo acumulan una ganancia muy alta, sobre todo si se toma en cuenta que son un intermediario que recibe el ganado en consignación. Desde noviembre del año pasado, este eslabón ha venido siendo investigado por el Gobierno por ejercer supuestas distorsiones en los precios, manipulando la oferta para que el precio suba y obtener mayores ganancias.

### Frigoríficos

Los frigoríficos compran la hacienda y la llevan en camiones jaula a la planta de faena. De acuerdo al "rinde" que se obtiene de esa faena se fija un precio en la ganchera del camión a la salida de la industria, que puede estar entre 4,40 y 5,00 pesos. El precio del kilo vivo sube cuando se supone que se va a poder obtener más carne en el proceso que convierte al ganado en media res. Por ejemplo, un novillito de 280 kilos con un "rinde" de 56 por ciento puede costar 756 pesos (2,70 el kilo vivo). Eso significa que luego de la faena se obtendrán dos medias reses que pesarán 78,5 kilos cada una y tendrán un precio en la ganchera de 4,80 pesos el kilo. Del proceso industrial también se extrae cuero, menudencias, huesos y cebo, que suelen dejar una utilidad de 40 centavos por kilo gancho, una vez descontados los costos del servicio de faena. Los frigoríficos señalan que de esos 40 centavos, 20 los "aplican" a la media res, rebajando su precio, y los otros 20 se convierten en su ganancia bruta, ya que, según esa versión y tomando como referencia el ejemplo mencionado, la media res llegaría a la carnicería a 4,60 pesos el kilo.

Un frigorífico puede tener una faena propia de 1000 cabezas por semana como mínimo (además de lo que faena para matarifes). Esas cabezas equivalen a 2000 medias reses de unos 80 kilos cada una promedio. Si por cada kilo la ganancia bruta es de 20 centavos, termina obteniendo 32.000 pesos por semana. Cifra a la que se le deben descontar salarios, energía, transporte, tasa que cobra el Senasa por revisar y controlar el ganado, aporte al Instituto de Promoción de Carne e impuestos, aunque son pocas las industrias que pagan ingresos brutos. En el sector afirman que los márgenes son bajos, pero esos "centavitos" se convierten en muchísimo dinero si el volumen de faena es sig-

Rafael Yohai



nificativo, pues los gastos son fijos.

La media res no llega a la carnicería a 4,60 pesos el kilo sino a un valor de entre 5,70 y 6,00 pesos por kilo, dato confirmado con diversas fuentes del sector. La diferencia, afirman, es parte de la subfacturación que existe en el interior de la cadena. Ahora bien: si se toma en cuenta lo que efectivamente paga el carnicero, a los "20 centavitos" iniciales de margen se le debe sumar cerca de 1 peso por kilo. En ese caso la ganancia bruta de un frigorífico sería de 192 mil pesos por semana. El margen de utilidad bruta, entonces, asciende del 24 al 30 por ciento para ese eslabón de la cadena de la carne. Los datos analizan sólo el comercio orientado al consumo interno; para los frigoríficos exportadores el negocio venía siendo mucho mejor aún antes de que se cerraran los mercados y eso explicó fundamentalmente la suba de los precios internos.

### Matarife

El matarife también opera en el circuito que va de Liniers a la carnicería. Compra hacienda en el mercado y la lleva a un frigorífico para que la faene. Luego la retira y la distribuye en las carnicerías. El frigorífico cobra por realizar la faena, quedándose con el cuero y las vísceras, pero como el servicio que presta es más barato que el subproducto que recibe le paga un "recupero" de entre 30 y 40 centavos por kilo gancho. Este intermediario "aplica" parte de esa ganancia al precio del kilo rebajándolo 20 centavos, pero, al igual que el frigorífico, no le vende la media res a la carnicería a 4,60 sino entre 5,70 y 6,00 pesos. Un matarife que compra 500 animales por semana y vende 1000 medias reses de unos 80 kilos cada una, puede obtener una ganancia bruta de 96 mil pesos por semana. Los costos de este eslabón son mucho menores, pues se maneja apenas con un par de camiones y choferes, algún changarín y un celular. Por ese motivo, le queda el mismo margen bruto que al frigorífico, pero con costos fijos más reducidos. Además, en la mayoría de los casos se inscriben en la AFIP como monotributistas (muchos figuran como fleteros).

En los frigoríficos afirman que los matarifes empezaron a crecer en el negocio cuando las industrias no tenían liquidez y estos intermediarios contaban con dinero para comprar ganado. Entonces comenzaron a solicitarles servicios de faena a los frigoríficos, quienes aceptaron para aumentar el volumen de faena y reducir la incidencia de los costos fijos. Una versión menos benévola para con la industria señala que los frigoríficos encontraron en la figura del matarife la mejor opción para evadir impuestos a través de la tercerización de la distribución y la comercialización. En la Oficina de Control Comercial Agropecuario (Oncca) están inscriptos 756 matarifes y otros 500 operan en Liniers de manera encubierta como compradores autorizados de los frigoríficos.

### Carnicerías y supermercados

Los carniceros pagan por la media res entre 5,70 y 6,00 pesos el kilo, pero el precio de los cortes promedia los 8 pesos. Por ejemplo, una carnicería que trabaje muy bien puede llegar a vender 5 medias reses por semana, lo que equivale a cerca de 500 kilos de carne. De ese modo, factura 16 mil pesos por mes, de los cuales le queda el 25 por ciento de ganancia bruta, unos 4000 pesos, a los que les tiene que descontar los gastos fijos que suponen el salario de sus empleados, los servicios y los impuestos. El margen de ganancia es elevado, pero sobre un volumen notablemente inferior al que mueven los otros eslabones de la cadena, lo que hace que los costos fijos tengan mayor incidencia.

La situación de los supermercados difiere según el caso. Coto es el que mayores ganancias obtiene porque logró integrar la cadena de producción desde Liniers hasta el consumidor. Compra carne en el mercado, realiza faena propia en su frigorífico de González Catán y distribuye la mercadería a sus sucursales, donde se realiza el despostado (terminación de cortes) y la venta al público. De ese modo, absorbe la renta que obtienen frigoríficos, matarifes y carniceros por separado. Por ejemplo, si compra un novillito en Liniers de 280 kilos a 2,70 pesos el kilo con un rinde de 56 por ciento puede pagar 750 pesos. Ese animal terminará convirtiéndose en dos medias reses que suman 157 kilos en conjunto y de lo cual Coto aprovecha todo. Si el precio de venta promedio de los distintos cortes llega a 7 pesos, obtiene 350 pesos por cabeza. Así obtiene por lo menos una ganancia bruta del 50 por ciento. El cálculo es lineal, pero permite ver la magnitud de los márgenes que maneja la empresa y lo fácil que le resulta ofertar rebajas de 20 por ciento como hizo el fin de semana pasado. Coto podría afirmar que el precio promedio de los cortes es menor, pero seguramente también es menor el promedio que paga por kilo vivo en Liniers.

Para los otros supermercados la situación no es tan holgada como la de Coto, pero igual ocupan una posición privilegiada. Disco compra en Liniers, pero al no tener frigorífico propio opera como un matarife. En su caso el grueso de la faena la realiza el frigorífico Planta Faenadora Bancalari, propiedad de José Soma. Pero también suele faenar en los frigoríficos Visom, Las Heras y Huinca. Carrefour y Norte operan de la misma forma. Compran en Liniers, pero llevan a faenar fundamentalmente a los frigoríficos Amancay de Pilar y Deltacar de General Rodríguez. En estos casos, las ventajas que obtienen los supermercados en la negociación están dadas por el volumen de carne que comercian. Quienes tienen menor peso en el mercado de la carne son Jumbo y Wal-Mart, que no operan como matarifes sino que se manejan con proveedores.

### Ganancias

En resumen, el margen de utilidad bruta indicativo de cada uno de los eslabones de la cadena cárnica, según pudo reconstruir **Cash** entre los protagonistas del mercado, es el detallado en el cuadro:

Esta investigación permite observar que, más allá de las quejas empresarias, la carne constituye un gran negocio para todos menos para el consumidor.

**ESLABON POR ESLABON**

| | |
|---|---|
| **1.** CRIA | **25** por ciento |
| **2.** INVERNADA | **15/23** por ciento (neto, excluyendo el valor tierra) |
| **3.** CONSIGNATARIO | **6** por ciento |
| **4.** FRIGORIFICO | **24/30** por ciento<br>Matarife: **24/30** por ciento (con costos menores) |
| **5.** SUPERMERCADOS | Coto, **50** por ciento<br>Resto, **25/35** por ciento<br>Carnicerías: **25** por ciento |

## Precios bifes claves

■ El sector de la carne conforma una de las cadenas de valor más complejas de la economía.

■ En su interior participan múltiples actores de intereses diversos que nunca terminan de transparentar sus prácticas.

■ Las maniobras anticompetitivas, la evasión y la informalidad son un rasgo distintivo del mercado.

■ Hace 10 días todas firmaron un convenio para garantizar una disminución en los precios de 11 cortes populares.

■ Fue la primera vez que participaron todas las cámaras del sector, pero eso parece haber servido de poco, porque los precios no bajaron.

■ **Cash** reconstruyó el camino que lleva de la vaca al bife para precisar los verdaderos márgenes que maneja cada uno de los actores.

JAVIER RODRIGUEZ, ECONOMISTA DE LA UBA Y EL CENDA

# "La ganadería tiene una alta rentabilidad"

**POR F. K.**

**¿Por qué el Gobierno no logra que los actores resignen parte de sus ganancias para que el precio de la carne baje?**

–La solución no pasa por pedirles a los distintos eslabones que bajen sus ganancias. En todo caso se les debería tratar de exigir una baja, pero para ello se necesita llevar adelante un mayor control y aplicar sanciones en casos de incumplimientos. El problema de la política de control de precios es que no queda claro hasta dónde está dispuesto a avanzar el Gobierno en materia de control y qué posibilidades reales tiene de ejercerlo para neutralizar las estrategias que llevan adelante los agentes.

**¿Qué otra alternativa se podría impulsar para lograr una baja de precios?**

–El sector ganadero atraviesa una crisis productiva porque la oferta no aumenta, pero no es una crisis de rentabilidad porque han venido ganando mucho dinero, sobre todo después de la devaluación. La crisis productiva está dada por la sustitución de ciertas producciones agrícolas. Una posible solución es incrementar las retenciones a algunas producciones agrícolas. Eso podría incidir en una disminución del precio de la carne. Lo que ha venido ocurriendo en los últimos años es una sustitución de agricultura por ganadería. La ganadería tiene una alta rentabilidad, pero la producción no aumenta porque la rentabilidad agrícola es mayor. La solución no pasa por darle subsidios a la ganadería porque la actividad tiene una alta rentabilidad. Lo que se debe hacer es equiparar la rentabilidad entre las distintas producciones.



**¿Y cómo se pueden recortar los márgenes de los frigoríficos?**

–Lo que habría que discutir es qué es lo que se hace con las exportaciones y especialmente con la cuota Hilton. El secretario de Agricultura, Miguel Campos, trató de aplicar algunos cambios, pero lo cierto es que es un sistema que carece de sentido y desvirtúa toda idea de competencia por precios. El frigorífico no es competitivo de acuerdo con su productividad y su calidad, sino según la cuota Hilton que reciba. No se esfuerzan para ser más competitivos sino para recibir la cuota Hilton. Si no existiera ese factor tan sesgador incluso los frigoríficos que ahora reciben la cuota se interesarían por competir en el mercado interno.

CONTADO

# Manzanas con manzanas

**Por Marcelo Zlotogwiazda**

El subsecretario de Ingresos Públicos bonaerense, Santiago Montoya, tiene aparición muy frecuente en los medios y, casi siempre, esas noticias están enfocadas a los métodos que emplea, a su llamativo estilo, a sus ruidosas intervenciones, y también a sus deslices y exabruptos, como aquella vez que pretendió meter a sus inspectores en las playas de estacionamiento de los albergues transitorios, o cuando maltrató verbalmente a algún juez que falló a favor de los incumplidores. Pero lo que muy rara vez ocurre es que los medios se ocupen también de los fines.

La excepción fue *Clarín* del lunes pasado, que en una cobertura sobre el operativo de fiscalización que Montoya emprendió para este fin de semana largo no sólo cuestionó su escaso "recato", lo criticó por "rozar la ilegalidad", y lo calificó acertadamente como "sensacionalista" y "marketinero", sino que además el diario indagó en los resultados, variable nada despreciable para quien es el encargado de recaudar fondos para una provincia. El diario comparó la evolución de la recaudación bonaerense con la de la AFIP desde el fin de la Convertibilidad a esta parte, y tras observar un crecimiento parejo (algo mayor en la Nación) concluyó que "las diferencias de estilo para recaudar impuestos no se reflejan en las cifras".

Lo primero que se debe señalar es que ese ejercicio equivale a comparar peras con manzanas, algo que como mucho puede servir para extraer conclusiones obvias, como que son frutas de forma, color y gusto diferente. A los efectos de cotejar eficacia, el resultado global de lo que recaudan Alberto Abad y Montoya dice poquísimo. Hay al menos dos motivos de enorme incidencia que invalidan el procedimiento:

- El primero es que una parte nada despreciable del crecimiento en la recaudación de la AFIP se debe a los derechos de exportación, que eran un impuesto inexistente en 2001. En la provincia, en cambio, la estructura tributaria sigue siendo la misma.
- Además de que los derechos de exportación capturaron para la Nación una porción importante del brusco incremento exportador que se produjo por el efecto combinado de la devaluación y del aumento de los precios de la soja y del petróleo (entre otros), el resto de la recaudación de la AFIP está apoyado sobre impuestos procíclicos (es decir que suben automáticamente cuando hay crecimiento económico), como IVA y Ganancias; en la provincia, Ingresos Brutos también tiene esas características y es el que más aporta, pero hay mayor incidencia que en la Nación de impuestos que no están muy correlacionados con la expansión como Inmobiliario y Patentes. Según el polémico Montoya, también habría que considerar su abrumadora desventaja frente a la AFIP en materia de disponibilidad de recursos para llevar adelante campañas de difusión educadas, prolijas y "precisas". Alguna vez dijo que mientras su colega Abad cuenta con decenas de millones de pesos para publicidad, él se tiene que valer de la repercusión mediática de sus actuaciones y sobreactuaciones marketineras. El argumento es muy poco consistente, porque si él considera insuficiente el presupuesto publicitario es en parte responsable como integrante del gobierno de Felipe Solá, que no asigna los recursos necesarios.

Dejando de lado esto último, plantear el partido AFIP vs. Rentas o Montoya vs. Abad no tiene sentido o conduce a error. Para no equivocarse hay que comparar manzanas con manzanas (o si se prefiere peras con peras), que en este caso sería la recaudación de estados provinciales de condiciones similares. Si se toma la evolución de las cuatro más grandes se observa una amplia ventaja de Buenos Aires, sobre Córdoba, Santa Fe y la Ciudad de Buenos Aires, en ese orden. Hay que descender hasta el tamaño de Mendoza, que en materia de ingresos fiscales es menos de una décima parte que Buenos Aires, para encontrar una provincia que la supera en performance, y muy levemente.

Como se ve, además de "efectista" Montoya resulta eficaz. Pero hay otra arista del asunto que los críticos de Montoya suelen omitir, y es que la "persecución" está fundamentalmente apuntada a los incumplidores de alto poder contributivo. Fue el caso de la confiscación de autos, de las inspecciones y clausuras en countries, y de 1200 denuncias presentadas contra empresas grandes o muy grandes, en general por irregularidades en Ingresos Brutos, a las que se les reclaman montos impagos por cerca de 400 millones de pesos.

A no confundir con que el fin justifica los medios. Ya que, a lo sumo, lo controversial de Montoya no son los medios sino la forma en que los usa. Y sobre gustos.... valen los resultados. C

## Inversiones
### tecnología

- La Argentina fue uno de los primeros en elegir una norma para realizar pruebas de TV digital.
- Los sectores económicos norteamericanos como los europeos están presionando para que los países de la región se definan nuevamente.
- El gobierno de Lula da Silva manifestó estar a favor de la norma japonesa.
- La Secretaría de Comunicaciones tiene en sus manos las propuestas económicas de los tres consorcios. Antes de fin de mes daría su veredicto.

Pablo Piovano



La Argentina está a punto de elegir su nuevo modelo de televisión abierta.

LA TELEVISION DIGITAL EN LA ARGENTINA

# Un largo y sinuoso camino

**POR SEBASTIAN PREMICI**

La Argentina está a punto de elegir su nuevo modelo de televisión abierta, y la presencia de las empresas de telecomunicaciones en la oferta de contenidos audiovisuales es lo que está acelerando la migración hacia la televisión digital, un nuevo sistema de transmisión que trae aparejado nada más ni nada menos que el paradigma de la convergencia, esa metáfora que sirve para señalar que los modelos de negocios de los radiodifusores y las empresas de telecomunicaciones ya no serán iguales. Internet borró los límites que había entre ellos. La infraestructura de comunicaciones tiende a ser una sola, los contenidos se mezclan; la posibilidad de que las personas puedan elegir lo que quieren ver trastrocó los modelos comerciales y, con ello, los consumos culturales. La elección de una tecnología no es una operación neutral, más bien todo lo contrario, obedece a un entramado político que en el caso de Latinoamérica se repite en varios de sus países. La Argentina fue uno de los primeros en elegir una norma para realizar pruebas de TV digital. En 1998, el gobierno de Carlos Menem firmó la resolución 2357/98, suscribiendo a la norma estadounidense.

Los sectores económicos norteamericanos como los europeos están presionando para que los países de la región se definan nuevamente. Entre diciembre del 2005 y febrero de este año, tanto los representantes del Foro ATSC como del DVB, defensor de la norma europea, se reunieron con empresarios locales y con el ahora ex secretario de Comunicaciones, Guillermo Moreno, quien también firmó una carta de entendimiento con Brasil para que ambos países trabajen en la adopción de una norma común. Pero todo cambió cuando el gobierno de Lula da Silva manifestó estar a favor de la norma japonesa (ISDB-T), cuyo principal promotor es la cadena O Globo. Brasil se vería beneficiado con la financiación de las nuevas licencias y la producción de receptores para un

**Las tres grandes potencias mundiales –Estados Unidos, Europa y Japón– presionan por imponer su modelo de TV digital. Se trata de un negocio multimillonario. Brasil hace su juego. Y la Argentina, el suyo.**

parque potencial de 53 millones de equipos. Moreno tiene en sus manos las propuestas económicas de los tres consorcios; antes de fin de mes daría su veredicto.

Según explica Juan Carlos Guidobono, ex gerente corporativo de Tecnologías Audiovisuales de Grupo Clarín entre 1999 y 2001, el estándar promovido por el consorcio ATSC (EE.UU.) favorece principalmente a los canales de aire, que quieren seguir con su modelo de negocio tradicional: mayor público, por ende mayor rating y publicidad. En cambio, el consorcio DVB (Europa) favorecería a las empresas de telecomunicaciones que encontrarían en esta alternativa una forma de competir contra los operadores de cable. Su modelo de negocio sería pagar para ver. Y por último, la norma del consorcio japonés ISDB-T está diseñada para transmitir una señal fija y otra móvil en simultáneo.

Tanto los defensores del estándar estadounidense como los del europeo opinan que la Argentina puede convertirse en un país manufacturero de los equipos conversores de las señales analógicas a las digitales (*set top boxes*). Si toda la región latinoamericana adoptase la norma de EE.UU., sus defensores aseguran que podría alcanzarse la venta de 40 millones de unidades para el 2009, fecha en la que el país de George Bush apagará todos los equipos analógicos. En 1998, según datos brindados por Robert Graves, presidente del Foro ATSC, los conversores costaban 5 mil dólares; en el 2003 estaban alrededor de los 500 dólares. Y recién para el 2008 calculan que valdrán 50 dólares. Para alcanzar el precio deseado, la administración Bush ya asignó 1500 millones de dólares para subsidiar las compras de los conversores y asegurarse la venta masiva.

Pero en la Argentina, la primera inversión deberá correr por parte de los canales de televisión. Para generar programas en HDTV, los canales deberán adquirir cámaras, conmutadores, generadores de efectos y editores que soporten esta calidad. Telefé y Canal 13 ya hacen pruebas en los canales adyacentes, el 10 y el 12, respectivamente. Según indicó Guidobono, "Artear invirtió más o menos el millón de dólares desde 1998 hasta la fecha". Para armar 5 estudios completos, se deberían invertir aproximadamente 1.800.000 dólares en equipos.

El diputado kirchnerista Osvaldo Nemirovsci reconoció que en charlas informales con los representantes de los canales de televisión aparece la posibilidad de que el Estado intervenga en sostener los costos de la migración. Por su parte, el senador oficialista Guillermo Jenefes, presidente de la Comisión de Sistemas, Medios de Comunicación y Libertad de Expresión de la Cámara alta, fue más directo: "Creo que no deberían recibir ayuda financiera por parte del Estado; ésta es una actividad privada. De crearse un fideicomiso, se les pedirá que devuelvan el dinero". De todas maneras, el Estado ya hizo algo a favor de los canales de televisión, pensando en las futuras inversiones que deberán hacer para el recambio tecnológico. En mayo del 2005, el Poder Ejecutivo firmó el Decreto 527/05, suspendiendo el cómputo del tiempo de todas las licencias de radiodifusión por 10 años. Uno de los argumentos fue, justamente, "proceder a la incorporación de nuevas tecnologías, como la digital, que impliquen una mejora e innovación en su respectivo rubro". C

EVOLUCION DEL SECTOR INDUSTRIAL DESPUES DE LA DEVALUACION

# Con marcha acelerada

**POR NATALIA ARUGUETE**

## La industria se recuperó con velocidad. Producción, productividad y ganancias registran fuertes avances después del estallido de la crisis del 2001.

Una vez superada la crisis económica, la industria comenzó a mostrar una tónica ascendente y muy dinámica. El sector experimentó crecimiento en producción, productividad laboral y tasa de rentabilidad. Sin embargo, el ritmo de aumento en las ganancias disminuyó hacia 2005 –aunque no se detuvo– por las subas de los insumos primarios y los salarios, que surgieron de la homologación de los nuevos convenios colectivos.

Entre 2001 y 2004, el sector industrial mostró una suba del 20,4 por ciento en la producción. Este incremento se dio fundamentalmente en los rubros de mayor valor agregado, como motos, bicicletas y sillones de rueda (105 por ciento), maquinaria de uso especial (93,8) y calzado y sus partes (85,9). Así lo expone un documento elaborado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Económico (Cedem), que analiza el ciclo industrial en los primeros años post convertibilidad, elaborado por el economista Santiago Juncal.

Las ramas de mayor participación en el Producto Bruto de Producción (VBP) son los productos alimenticios y combustibles, que en 2004 mantuvieron un 13,00 y un 9,25 por ciento, respectivamente. Esta primarización de la estructura productiva también se vio reflejada en las exportaciones. Según Juncal, "en la estructura exportadora no sólo se conservó sino que se profundizó el predominio de las ramas de producción primaria". Los productos alimenticios y los combustibles explican en conjunto casi la mitad de las exportaciones industriales.

Los ciclos económicos ascendentes coinciden con aumentos de la productividad. En el caso del sector manufacturero, el alza de la productividad post devaluación se explica por dos factores. El primero es la mayor intensificación del trabajo. Hasta fines de 2004, un trabajador produjo un 10 por ciento más en la misma cantidad de tiempo que en 2001. El segundo elemento es que la productividad por obrero creció 16,8 por ciento. Es decir que la cantidad de horas trabajadas por obrero aumentó muy por encima del nivel de ocupación sectorial. La diferencia entre el aumento de la productividad por obrero y la intensificación del trabajo da cuenta de una extensión de la jornada laboral.

Alejandro Elías



Los ciclos económicos ascendentes coinciden con aumentos de la productividad.

Según el Centro de Estudios para la Producción (CEP), dependiente de la Secretaría de Industria, los obreros industriales trabajaron en 2005 un 12 por ciento más de horas que a fines de la convertibilidad, en comparación con casi el 17 por ciento de fines del 2004. En ese mismo sentido, la evolución de los costos salariales reales mostró con la devaluación una tendencia a la baja entre 2001 y 2004. El año pasado, esta tendencia se desaceleró producto de la homologación de los convenios colectivos de trabajo.

Analizado desde otra perspectiva, la consultora Mayoral encuentra en los últimos aumentos salariales un impacto negativo sobre la rentabilidad del sector manufacturero. Según sus cálculos, 2002 y 2003 mostraron una mejora de la rentabilidad promedio del 5,2 por ciento. En 2004 el indicador retrocedió a un 4 por ciento y en 2005 se registró una caída del 4,1. El alza de los costos en 2005 se explica principalmente por el aumento del 26,1 por ciento en salarios y de otros servicios (13,4). Mayoral señaló a **Cash** que el comportamiento del último año no significa que los empresarios tengan baja rentabilidad. Y justificó los aumentos salariales argumentando que habían llegado "a niveles muy bajos. Es muy difícil que un capitalismo de mercado se pueda basar en salarios bajos y menos en Argentina. Además (el aumento salarial) no es contraproducente para el desarrollo económico". Para Juncal, en cambio, "si bien la homologación de los convenios colectivos en 2005 pudo haber significado un recorte en la rentabilidad empresaria, habría que contrastar esos indicadores con los precios mayoristas del sector" para verificar si realmente las rentabilidades han caído tanto como surge de algunas estimaciones. C

> **Horas:** Los obreros industriales trabajaron en 2005 un 12 por ciento más de horas que a fines de la convertibilidad, en comparación con casi el 17 por ciento de fines del 2004.

## Producción crecimiento

Claves

- Después del estallido de la crisis, la industria experimentó crecimiento en producción, productividad laboral y tasa de rentabilidad.
- El ritmo de aumento en las ganancias disminuyó hacia 2005, aunque no se detuvo, por las subas de los insumos primarios y los salarios.
- Los productos alimenticios y los combustibles explican en conjunto casi la mitad de las exportaciones industriales.
- La cantidad de horas trabajadas por obrero aumentó muy por encima del nivel de ocupación sectorial.
- La diferencia entre el aumento de la productividad por obrero y la intensificación del trabajo da cuenta de una extensión de la jornada laboral.

**EL BAUL DE MANUEL** **Por M. Fernández López**

## Pseudo-soberanías

Durante las conversaciones con Uruguay y su reciente interrupción, ha flotado en el aire una suerte de obsesiva defensa de una presunta soberanía respecto de las decisiones económicas. "Lo que está en el Uruguay lo resolvemos nosotros y sólo nosotros", dice el gobierno de Tabaré. Sin embargo, este gobierno, progresista, se ve condicionado por decisiones que tomaron los anteriores gobiernos reaccionarios, tanto en la plantación de árboles como en los contratos con las "pasteras". Otra posición fue posible, y de haberse adoptado, tanto Argentina como Uruguay se verían del mismo lado de la mesa. En efecto, gran parte del comercio de los países desarrollados es más comercio interno que internacional, donde el movimiento de factores complementa e impulsa el tráfico de productos, y el lugar en que se produce opera de hecho como una extensión del país inversor. En la segunda mitad del siglo 19 las inversiones inglesas le permitieron a Argentina reasignar el uso de su tierra más fértil: se exterminó la población originaria y se implantaron pobladores emigrados de zonas agrícolas europeas; se construyeron ferrovías y puertos de ultramar; y se formó una burguesía terrateniente fuertemente ligada a los países adelantados de Europa. ¿Quién impulsó aquel proceso: Argentina o Inglaterra? Williams (1929) dio una respuesta que merece recordarse: "Inglaterra halló conveniente producir trigo y carne (y con tal fin exportar capital) en la Argentina, oro y lana en Australia, minerales y alimentos en Africa, materia prima y alimento en EE.UU. y Canadá, a través de la mayor parte de su historia". Hoy es Finlandia –otro país adelantado– la que ha hallado conveniente producir en Uruguay la pasta de papel que necesita, y con tal fin exportar capital. Ello resulta de diversos condicionantes, geográficos, políticos y económicos: la Unión Europea, y Finlandia misma, no permiten industrias contaminantes (adviértase que la empresa instalada en Pontevedra lo hizo cuando España no había entrado a la UE y era un país rezagado en su desarrollo económico); Finlandia no tiene el clima templado del Uruguay; y por último, un conocido principio de localización industrial señala como emplazamiento óptimo la proximidad a la fuente de materia prima, cuando el primer procesamiento de ella genera gran desperdicio. Entonces, ¿quién manda? ¿Montevideo, Botnia, o Finlandia? C

## Derecho a matar

Los dadores directos de puestos de trabajo son las empresas. En la Gran Depresión (1929-1933) el gran problema social fue la desocupación masiva. Numerosos trabajos se publicaron (Zeuthen 1930, *Problemas de monopolio y guerra económica*, Chamberlin 1933, *Teoría de la competencia monopolística*, Robinson 1933, *Teoría de la competencia imperfecta*, etc.) en los que directa o indirectamente, se atribuía a las empresas alta responsabilidad por la catástrofe del desempleo. En 1936 vino Lord Keynes a equilibrar los tantos, atribuyendo *a la sociedad* la falta de voluntad para comprar los productos de las empresas. Entre ese año y el estallido de la guerra, dos futuros premios Nobel presentaron sendas defensas de empresa y empresario, actores económicos capaces de realizar operaciones que ningún otro en la sociedad es capaz de cumplir con igual eficacia. Coase (1937) se centró en los costos de operar en el mercado: un agente central que emplea y dirige a trabajadores ahorra el costo de las numerosas negociaciones que en otro caso se requerirían para determinar los precios de múltiples negociaciones; la organización llamada *empresa* nace para sustituir al mercado. Hicks (1939) hallaba un paralelismo entre el análisis de la empresa y el del equilibrio del consumidor: ambos maximizan algo (sea la ganancia empresaria o la utilidad del consumidor) sujetándose a alguna restricción económica. Decía que no puede indicarse a priori quién será el productor o el consumidor de cierto bien. Todo depende, respectivamente, de si el conjunto de bienes que posee inicialmente puede ser cambiado mediante producción o transformación técnica por otro conjunto de bienes de mayor o menor valor de mercado. Todo se reduce, pues, a la obtención y maximización de cierta ganancia, lo que implica vender lo más caro posible y comprar (insumos y trabajo) lo más barato posible. Como en competencia vender caro lleva a perder el mercado, la alternativa es pagar lo menos posible por los factores productivos que se empleen, o emplear técnicas reñidas con la salud humana. Estos días vimos a qué conduce este criterio: la muerte civil del trabajador en unidades productivas clandestinas (textiles bolivianos en Capital Federal y fileteadores en Mar del Plata) y amenaza de envenenamiento de la vecindad por emanaciones tóxicas de plantas químicas clandestinas (en Esteban Echeverría). C

# Finanzas
## el buen inversor

■ En conmemoración de las Pascuas, **Delicity**, cadena de cafetería y panadería de General Mills, presente en la Argentina desde 1986, lanzó una masa de hojaldre rellena de tres sabores diferentes: puerro y champignon, calabaza y humita.

■ Bajo el lema "En defensa del cooperativismo y del país", la **revista Acción** cumple su 40° aniversario, y este miércoles lo festeja en el Centro Cultural de la Cooperación, a las 19.30.

■ **Molinos** lanzó un programa de fidelización denominado "Club Molinos", que premiará mediante sorteos y ofertas a los clientes que se asocien.

■ El **BBVA Banco Francés** lanzó la tarjeta recargable, que opera con una suma de dinero cargada previamente y puede volver a utilizarse cuando se consuma ese importe.

■ **Microsoft** financiará proyectos de investigación de dos científicos argentinos, por un total de 166 mil dólares. Los proyectos tienden a lograr un abaratamiento en los costos de la informática.

INQUIETUD DE GERENTES FINANCIEROS POR RESTRICCIONES DEL BCRA

# "Contado con liquidación"

**Así se denomina la maniobra abortada por el BC, operatoria utilizada por bancos y fondos de inversión para eludir el control de capitales. Dudas sobre qué pasará con las colocaciones en el exterior de AFJP.**

POR CLAUDIO ZLOTNIK

Algunos gerentes financieros de los fondos de inversión especializados en plazas extranjeras hicieron consultas informales en el Banco Central. Les preocupa lo que pueda pasar con su negocio. La advertencia de la autoridad monetaria sobre operaciones irregulares con bonos los puso en alerta máxima. Temen que, ante una turbulencia, los inversores corran en manada e intenten rescatar sus ahorros y los pongan en aprietos.

Para desarrollar su actividad, esos fondos especializados se valían de la operación conocida como "contado con liquidación" para sacar y entrar divisas de la Argentina. Así lograban eludir el control de capitales (plazo mínimo de un año para permanecer en el país y un encaje del 30 por ciento). Esta operatoria utiliza bonos o ADR (certificados de acciones argentinas, nominados en dólares) como vehículos para concretar el ingreso o salida de billetes verdes.

Después de que el Banco Central advirtiera sobre la existencia de maniobras irregulares, la operatoria "contado con liquidación" se frenó. Los inversores no quieren quedar expuestos a una sanción.

De acuerdo con un informe de la consultora The Fund Pro, los fondos dedicados a Brasil fueron los que más crecieron durante el mes pasado. La captación de recursos llegó a 341,2 millones de pesos. El líder fue Schroder Brasil, con 138,3 millones, seguido por el Superfondo Acciones Brasil, 100,6 millones, y el Consultatio Brazil, 82,6 millones. En total, en Brasil hay invertidos 3827 millones de pesos. Ahora el escenario cambió dramáticamente. El nicho del negocio se paralizó e incluso varios lanzamientos de fondos fueron suspendidos.

Atraídos por los altos rendimientos de esas inversiones, los principales actores son las AFJP. Las administradoras tienen 2550 millones de pesos en activos brasileños. Otros 1479 millones se encuentran en activos financieros de Japón. Representa el 5,5 por ciento del total de su cartera. En dos meses incrementaron su exposición en 1100 millones de pesos.

En la city aseguran que existe un acuerdo tácito entre los fondos y las AFJP para que las administradoras mantengan sus inversiones en el exterior. La tentación de dejar los fondos afuera es muy grande: en los últimos seis meses, el rendimiento fue espectacular, de entre 30 y 35 por ciento en dólares. El fondo Goal Acciones Brasileñas ganó un 40 por ciento en ese período.

Semejantes ganancias quintuplican lo que las AFJP obtienen por sus plazos fijos, relación que sube otro escalón, a seis veces, respecto de lo que obtienen los ahorristas individuales. Así se entiende el magnetismo del mercado brasileño, inundado por la liquidez existente en los emergentes.

Sin embargo, algunos temen que el tiro les salga mal. Que el escenario internacional empeore de la mano de la suba de la tasa en Estados Unidos y las cotizaciones caigan en picada. En ese contexto, los inversores, grandes y pequeños, podrían inclinarse por desinvertir de los activos más riesgosos y pasarse a los más conservadores. ¿Qué pasaría si los fondos de inversión especializados, a través de los cuales invierten las AFJP, quieren traer los dólares a la Argentina? Hasta el momento utilizaban el "contado por liquidación". ¿Los dejarían ahora, después de la advertencia del Central? Los gerentes ya se empezaron a mover para conocer la respuesta.

Sandra Cartasso



Las AFJP tienen una pequeña porción de los fondos en rentables inversiones del exterior.

**ME JUEGO**

**JOSE NOGUEIRA** director de ABC Mercado de Cambios

**Dólar I.**
La clave es que en los próximos meses habrá una importante entrada de divisas. Hasta junio se liquida la cosecha gruesa y por ese motivo habrá fuertes compras por parte del Banco Central. La autoridad monetaria adquirirá alrededor de 70 millones de dólares diarios en promedio, aunque habrá picos de 100 millones.

**Dólar II.**
Al Gobierno lo ayudará el escenario internacional, al menos en el corto plazo. La tendencia alcista de la tasa en Estados Unidos morigerará el ingreso de divisas, por lo que habrá una menor presión bajista en el tipo de cambio.

**Expectativas.**
A diferencia de lo que suponen en los bancos internacionales, no creo que el dólar supere los 3,10 pesos durante este año.

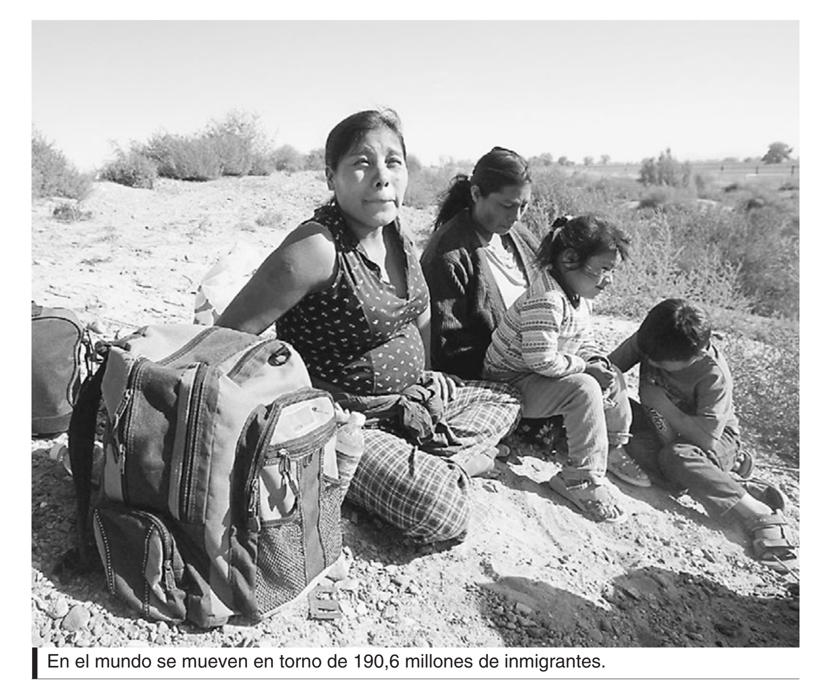
**Bonos.**
En las últimas semanas se desaceleraron las operaciones con títulos públicos. Creo, no obstante, que la cotización de los papeles dependerá más del nivel de la tasa en Estados Unidos.

**Recomendación.**
Me siguen gustando los bonos en pesos indexados.

| ACCIONES | PRECIO (en pesos) | | VARIACION (en porcentaje) | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Viernes 07/04 | Viernes 14/04 | Semanal | Mensual | Anual |
| ACINDAR | 5,010 | 4,990 | -0,4 | -3,1 | 9,5 |
| SIDERAR | 26,600 | 27,400 | 3,0 | 2,0 | 7,7 |
| TENARIS | 60,250 | 64,000 | 6,2 | 17,4 | 79,8 |
| BANCO FRANCES | 8,040 | 8,050 | 0,1 | 2,0 | 10,6 |
| GRUPO GALICIA | 2,320 | 2,260 | -2,6 | -0,4 | 7,1 |
| INDUPA | 3,600 | 3,600 | 0,0 | -1,1 | -11,1 |
| MOLINOS | 4,210 | 4,100 | -2,6 | -2,4 | -7,9 |
| PETROBRAS ENERGIA | 3,390 | 3,300 | -2,7 | -6,3 | -14,1 |
| TELECOM | 8,000 | 7,890 | -1,4 | -3,8 | -0,1 |
| TGS | 3,290 | 3,170 | -3,6 | -0,6 | -5,7 |
| INDICE MERVAL | 1.830,620 | 1.802,080 | -1,6 | 2,7 | 18,1 |
| INDICE GENERAL | 84.521,620 | 86.459,510 | 2,3 | 5,9 | 25,6 |

*Fuente:* Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

**POR SANDRO POZZI ***
DESDE NUEVA YORK


En el mundo se mueven en torno de 190,6 millones de inmigrantes.

INFORME DE LA ONU SOBRE LA INMIGRACION

# Un lugar en el mundo

El movimiento de personas desde países pobres hacia los desarrollados creció en 36 millones en cinco años. El mayor incremento en la recepción lo registró España.

El debate migratorio también está candente en el seno de Naciones Unidas. Las últimas estadísticas revelan que en el mundo se mueven en torno de 190,6 millones de inmigrantes, 35,8 millones más que hace cinco años. Los países industrializados son los principales receptores, donde vive el 60 por ciento del total. Uno de cada tres se gana la vida en Europa y uno de cada cinco en Estados Unidos. El 80 por ciento de los países recogidos en el estudio están adoptando medidas para integrar a estas personas. La excepción son Estados Unidos, Holanda, Francia, Italia y Dinamarca, que quieren reducir su número de inmigrantes.

El último informe analizado por la Comisión de Población y Desarrollo de la ONU muestra una nueva realidad de los flujos migratorios. La tasa de crecimiento está disminuyendo, principalmente debido al retorno de unos 20 millones de refugiados a sus países de origen tras el fin de los conflictos. Sin embargo, el ritmo de llegada de inmigrantes a los países ricos es más fuerte y absorbieron 33 de los 36 millones de nuevos inmigrantes.

La ONU calcula que tres cuartas partes se concentran en 28 países. Estados Unidos es el mayor receptor. El informe, el más detallado de los publicados hasta la fecha, revela que la población inmigrante creció en la mayor economía del mundo a un ritmo de un millón de personas al año desde 1990, hasta sumar 44,5 millones. Le sigue muy de lejos Rusia, con 12,1 millones de inmigrantes, y Alemania, con 10,1 millones. En Europa, la población inmigrante suma 64 millones.

El informe cita a España como el país industrializado que, junto a Estados Unidos y Alemania, registró el mayor incremento de inmigrantes, con un aumento de cuatro millones entre 1990 y 2005. Sobre la inmigración ilegal, se atreve a lanzar algunas cifras, a partir de los datos oficiales. En Estados Unidos, por ejemplo, se empadronó a 8,5 millones de inmigrantes indocumentados en 2000, lo que permite hacer una estimación de inmigrantes clandestinos de 12 millones de personas. Se cree que en Europa habría ocho millones de indocumentados.

El debate es intenso en Washington sobre las medidas que se deben adoptar para combatir la inmigración irregular y facilitar permisos de trabajo temporales. La ONU reconoce que Estados Unidos no necesita de los inmigrantes tanto como Europa, donde estos flujos sirven para compensar las bajas tasas de natalidad. Sin embargo, la economía estadounidense los necesita para realizar trabajos que no quieren hacer sus nacionales, como en Europa. "Si se mantienen las tendencias actuales, entre 2010 y 2030 la migración neta representará todo el crecimiento demográfico en las regiones más desarrolladas", precisa el informe.

La proyección de la ONU para Europa es dramática. La población habría disminuido desde 1995 si no hubiera sido por la inmigración. "Y es probable que no pueda contrarrestar el mayor número de defunciones que de nacimientos en los próximos decenios", explica. El informe precisa que entre 2005 y 2050 la población europea disminuirá en 75 millones de personas, hasta los 653 millones. "Sin los inmigrantes, la reducción sería del orden de 119 millones", añade. La situación es menos acusada en Norteamérica. La ONU explica que la migración neta representa el 44 por ciento del crecimiento demográfico. Se prevé que ascienda al 50 por ciento para 2020 y al 78 por ciento para 2045. "La población aumentará en 107 millones de personas entre 2005 y 2045. Sin la migración sería de 22 millones", destaca.

En este punto, la ONU señala que cada vez son más los gobiernos que están adoptando medidas para facilitar la entrada del tipo de inmigrantes que necesitan. En 1996, el 40 por ciento de los gobiernos tenía como objetivo reducir su número. "Desde entonces, esa proporción se ha reducido al 22", explica. En el caso de los países desarrollados pasó del 60 al 12 por ciento. El informe de la ONU especifica que en la actualidad hay 75 países con programas específicos para integrar a los inmigrantes. Y sólo Estados Unidos, Dinamarca, Estonia, Francia, Italia y Holanda se declaran en el mundo desarrollado dispuestos a reducir el número de inmigrantes que entran en su país.

Rita Sussmuth, parlamentaria alemana, reitera que debe existir una política migratoria coherente a escala regional e internacional para poder "maximizar los beneficios y minimizar los aspectos negativos" de esta nueva realidad. Los expertos de la ONU insisten en que los efectos económicos de la inmigración para los países receptores son "generalmente positivos". El impacto en los salarios se califica de "escasa importancia" en los sueldos de los nativos. Y aseguran que a medio plazo, "la migración puede generar empleo y producir beneficios fiscales netos". "Los estudios en poblaciones que están envejeciendo rápidamente indican que los inmigrantes pueden contribuir considerablemente a aligerar la carga fiscal que pesará sobre las generaciones futuras", añade.

El informe precisa también que a pesar de los cambios de tendencia que se observan en los flujos migratorios, "ningún país puede considerarse una isla". "La inmigración forma parte de la globalización", señaló Hani Zlontink, directora de la División de Población de la ONU, quien recordó que la población inmigrante en los países en vías de desarrollo alcanza ya los 75 millones, en su mayoría concentrados en los países asiáticos. C

* *De* El País*, de Madrid. Especial para* **Página/12**.



## el mundo

■ Los más ricos prefieren **Suiza** para depositar su capital y buscar asesoramiento personalizado, con lo que el pequeño país alpino gestiona un tercio de las fortunas privadas de todo el mundo y ello pese a la fuerte competencia de otros países, sobre todo los asiáticos, según datos del Banco Nacional de Suiza.

■ El déficit de **Estados Unidos** en su comercio exterior de bienes y servicios bajó en un 4,1 por ciento y se ubicó en los 65.700 millones de dólares, informó el Departamento de Comercio.

■ Indian Railways, la empresa ferroviaria de **India**, precisa una inversión de más de 100.000 millones de dólares para poner en práctica su próximo plan quinquenal, detalló el periódico local *Times of India*.

AGRO

FUERTE CONFLICTO ENTRE LA ASOCIACION DE SEMILLEROS Y AGRICULTURA

# Disputa por el "dueño" del maíz transgénico

**POR SUSANA DIAZ**

Una resolución de la Secretaría de Agricultura de febrero pasado encendió esta semana, con dos meses de retraso, la furia pública de la Asociación de Semilleros Argentinos (ASA). Se trata de la 71/06 que suspende por 90 días los requisitos para la liberación al medio ambiente del gen del maíz transgénico resistente al herbicida glifosato, cuya comercialización había sido autorizada en 2005 a la firma Syngenta (para los maíces híbridos derivados del "evento de transformación GA21"). Esto que parece complicado se traduce en la cotidianidad de los negocios de una manera sencilla. Por 90 días a partir de la resolución, cualquier empresa que quiera ser autorizada para comercializar los maíces citados podrá evitarse todos los trámites de requisitos burocráticos y de bioseguridad que en su momento debió atravesar Syngenta. En otras palabras, a partir de la resolución Syngenta pierde un monopolio cuya rentabilidad esperada justificó las inversiones en el desarrollo del producto.

Los primeros coletazos públicos de la disputa se vivieron el martes último, cuando ASA brindó una conferencia de prensa con muchas expresiones altisonantes, entre ellas que se "arruinaron 10 años de trabajo" y que la resolución puso en juego la "credibilidad de las exportaciones argentinas". Raúl Palmieri, presidente de ASA, agregó que la suspensión era "innecesaria, arbitraria, inequitativa y altamente perjudicial para el sistema que regula el ingreso al mercado de productos transgénicos".

Algunos miembros de la cámara empresaria consultados por **Cash** brindaron otros elementos de análisis. Afirmaron que en realidad la resolución representaba "un caso de corrupción"



destinado a beneficiar a empresarios que tienen nombre, para acto siguiente citar al beneficiario, un empresario de apellido español, titular de la empresa que comenzará a fabricar el producto competidor de Syngenta.

Una fuente de Agricultura señaló a este suplemento que la afirmación de los semilleros era "una infamia". Según el funcionario, la medida tiene como fin beneficiar al productor que padece los "precios monopólicos de las multinacionales" en un momento en que Agricultura consideraba "estratégico" expandir el uso de los maíces RR. La razón ecológica y económica es que estos maíces permitirán "contrarrestar el monocultivo sojero en las zonas de baja fertilidad".

Hasta ahora las empresas agrupadas en ASA habían ponderado positivamente el régimen de control para la aprobación de transgénicos. Pero la buena relación entre las multinacionales y el Estado sufrió un quiebre a partir de las demandas en el exterior de la firma Monsanto y las disputas por el pago de "regalías tecnológicas". La nueva controversia comercial debe situarse en el contexto de un mercado formal de granos que reparte entre sus operadores locales alrededor de 250 millones de dólares. Si se suma el sendero de desarrollo seguido de hecho por Argentina –con énfasis en las cadenas agroindustriales– a la evolución del mercado mundial, se puede concluir que se trata de un sector dinámico con fuerte potencialidad de expansión, lo que de por sí justifica el fuerte lobby que en los distintos niveles de opinión ejercen las firmas del sector. Si se considera además que la producción biotecnológica se concentra a escala mundial en un puñado de empresas globales, puede concluirse que los conflictos entre semilleras y Estado llegaron para quedarse. C

# E-CASH de lectores

**VACAS**

Estimada Susana Díaz: soy productor agrícola-ganadero de la provincia de Córdoba, y he leído su artículo en la pagina web del diario, referido al estancamiento del stock (**Cash**, domingo 9 de abril). Al respecto me permito algunas digresiones: el señor Alberto Samid no está rodeado de un "halo de poca transparencia", sino que durante el menemismo fue el máximo evasor en el tema carnes de la Argentina. Que no haya recibido condena alguna por las innumerables causas que le fueron abiertas no es de extrañar en este país. Si el stock ganadero se mantiene igual que el de hace más de 30 años es gracias al esfuerzo tecnológico que han realizado (perdón, que hemos) los ganaderos, ya que si bien el número de cabezas es el mismo, la superficie en la que se desarrolla es infinitamente menor que en aquellos tiempos. Se produce la misma cantidad de carne, y además se han multiplicado las producciones de soja, maíz, trigo, etcétera, lo que redunda en una balanza comercial positiva para el país, o lo que es lo mismo, el ingreso de capitales genuinos, y no golondrinas que vienen por las tasas y luego se van. Los agrodólares se quedan y se invierten en el país. Esto se puede ver en cualquier pueblo o ciudad del interior, a pesar de que el gobierno central se queda con el 20 por ciento de los ingresos de los agricultores, tanto de los megasembradores de la Pampa Húmeda como de los pequeños productores algodoneros del Chaco. A todos nos confiscan el 20 por ciento: la productividad del rodeo nacional es baja, aun menor al 60 por ciento que usted menciona, y esto es porque las vacas han ido a parar a los lugares más inhóspitos del país. De todas maneras, pretender más de un ternero por vaca de cría es algo que sólo se puede hacer (y se hace) en las cabañas a través del proceso de transferencia embrionaria, a un costo sideral. El período de gestación de una vaca es de 9 meses, y necesita 2 más (puerperio) para recuperarse, con lo que sólo le queda un mes para preñarse, ya que el año todavía tiene sólo 12 meses. Dado que la vaca se alza y está en condiciones de ser fecundada solo 1/2 día de cada 21, en el mes que le queda para preñarse (12-9-2) sólo tiene un celo y medio por año: si queda preñada es un milagro en condiciones extensivas. Claro, en Europa, con la vaca estabulada se preña siempre, pero tengamos en cuenta que en Roma el kilo de molida cuesta 80 pesos (lo acabo de comprobar con mis propios ojos). A ese precio, yo tambien tendría la vaca en el living de mi casa. Resumiendo, que todavía el stock ganadero de Argentina siga rondando los 50/60 millones de cabezas es sólo gracias al esfuerzo de los ganaderos que desde Tierra del Fuego hasta Orán luchan todos los días contra el clima, la aftosa y las pésimas medidas del Gobierno.

Carlos M. Alonso
Ingeniero agrónomo
Río Cuarto
Córdoba
cmalonso@arnet.com.ar

BUENA MONEDA

# Otro debate

**Por Alfredo Zaiat**

El debate económico que fluye por los medios se ha vuelto tedioso, poco interesante, por una sencilla razón: se discuten cuestiones coyunturales que, luego de años de crisis, ya han sido saldadas. La prudencia en el manejo de las cuentas públicas, el control de las variables monetarias y la abstención por largos años del endeudamiento externo son pilares incorporados, con ciertos matices, por el discurso económico de la mayoría. Entonces el intercambio de opiniones sobre esas bases, que ahora giran alrededor del eje de la inflación, tiene que ver con afinidad o rechazo político al Gobierno más que con sustanciales diferencias. Por caso, uno de los puntos de discordia refiere al fondo fiscal anticíclico. La ortodoxia reclama su formalización como señal de certidumbre a los agentes económicos, de compromiso de las autoridades con la disciplina fiscal y de la existencia de la convicción de que en épocas de bonanzas se deben prever los momentos de sequía. El Gobierno no avanza en ese sentido y constituye en la práctica esa caja de reserva, en una cuenta indisponible en el Banco Nación donde van a parar excedentes presupuestarios, pero sin institucionalizar ese fondo de auxilio. El principal argumento para esa política de las escondidas es que de ese modo evita las presiones sectoriales para aplicar esos recursos. En los hechos se trata de una cuestión de forma, que no resulta irrelevante pero tampoco es fundamental. En cambio, un debate un poco más estructural, libre de la contaminación de la coyuntura, está relegado a un lugar marginal, al ámbito académico, pero sin filtrar a la discusión pública ni generar en el Gobierno el más mínimo interés. Basta recordar la reacción fulminante de Néstor Kirchner con el proyecto de Economía de armar una comisión de análisis de una reforma tributaria.

Esta semana en la Facultad de Ciencias Económicas se reunirán durante tres días decenas de especialistas para hablar sobre estrategias de crecimiento. Con ese mismo objetivo, a mediados del año pasado, en el marco de la Fundación PENT, se desarrolló un interesante seminario sobre estrategias alternativas de industrialización. En ese marco, Pablo Gerchunoff propuso retomar el debate que tenía lugar en la Argentina previo al régimen de alta inflación, endeudamiento, volatilidad y estancamiento iniciado en 1975/1976. Luego de un repaso sobre la historia económica y las discusiones que existían en diferentes etapas del desarrollo del país, recordó los debates entre Guido Di Tella, Marcelo Diamand y Rogelio Frigerio. "Aquella discusión era riquísima", comentó Gerchunoff, señalando que Di Tella proponía la reindustrialización aprovechando las ventajas naturales, mientras que Diamand sostenía que la industria argentina tenía que ser exportadora, sin ninguna selectividad. Y para ello proponía la aplicación de reembolsos equivalentes al nivel de protección requerida para que la industria se coloque en línea con la productividad agraria. Gerchunoff concluye que "tengo la sensación de que ese tipo de discusiones puede llevarse a cabo en los mismos términos, no necesariamente con las mismas posiciones, en una economía tanto o más trasnacionalizada que aquélla".

En ese seminario, Fernando Porta destacó que una de las causas de las restricciones al desarrollo argentino se encuentra en "la especialización, fundamentalmente, basada en ventajas naturales, y otra en rentas monopólicas permanentes, que se va recreando en el tiempo". Ese tipo de especialización productiva "no es neutral en términos de tipo de crecimiento generado y en el tipo de distribución del ingreso que genera", apuntó. Porta propuso que el proceso de reindustrialización debería orientar a generar actividades que utilicen recursos calificados y que al mismo tiempo los califique; que generen salarios altos y salarios reales crecientes; que esas actividades estén afectadas por un progreso tecnológico significativo; que puedan disponer, usufructuar y generalizar rentas de innovación; y que se muevan en el espacio de mayor calidad y alta gama en términos de productos, en el de la diferenciación de producto y, por lo tanto, en el espacio de la competencia no por precio.



Al respecto, en ese mismo encuentro de la Fundación PENT, Bernardo Kosacoff, advirtió que ese objetivo de pasar a una estrategia de productos sofisticados y diferenciado no es sencillo. "Hay gente que diseña ropa, trabaja en el mundo de papeles gráficos, hace juguetes de madera y miles de otras cosas que tienen diseño y aparecen como productos diferenciados interesantes", describió, para sentenciar que "nada de eso tiene masa crítica, nada de eso tiene escala, nada de eso si uno lo suma va a generar los 15 o 20 mil millones de dólares adicionales que necesitaremos dentro de tres años para cerrar la cuenta corriente". Para ello, Kosacoff señaló que se necesita invertir mucho más, puesto que no alcanza con volver a los niveles que existían en promedio durante la convertibilidad porque lo que se requiere es "recuperar el tiempo en que no se invirtió". "El drama es que el aparato productivo es chico y hay que terminar de modernizarlo, al mismo tiempo que ampliarlo", indicó. Y aquí aparece una de las restricciones remarcadas por Porta y también por Kosacoff: ¿quiénes son los agentes de ese cambio estructural? El primero expresó una posición más pesimista por las estrategias defensivas, otras rentistas y también "prebendarias" de las organizaciones empresarias. El segundo destacó que "el agente económico más importante que heredamos es la fuerte presencia de filiales de empresas trasnacionales". Y se esperanza con que "lo que tenemos que mejorar es la calidad de esa presencia".

Otro de los participantes de ese seminario fue Horacio Aguirre, quien explicó que no hay país que haya desarrollado su industria sin un fundamental requisito de escala, y cuando tal condición no estaba enteramente presente, sí lo estaba el precio bajo de la mano de obra. Aguirre concluye que "los astros, entonces, nunca se han alineado para auspiciar el desarrollo industrial argentino, un país de poca población y por consiguiente un mercado local reducido y con salarios relativamente altos". Pero no se resigna a ese destino desindustrializador, al proponer "la industrialización especializada, basada en sus ventajas comparativas, que habilite una industria de exportación".

Puede ser que ese camino no sea suficiente, que haya otros por explorar e incluso que ya exista uno que se está desarrollando sin ser visualizado, pero ya es hora de aprovechar la oportunidad de empezar a debatir otras cuestiones más relevantes que la reiterativa polémica sobre si la inflación anual será del 10 o del 14 por ciento anual.